



FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

“Sistema Web para el proceso de venta del comercio Hiccahua”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE SISTEMAS

ZAVALAGA VIGO DANN JOSSE

ASESOR:

DR. ARADIEL CASTAÑEDA HILARIO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistemas de Información Transaccionales

LIMA - PERÚ

2018

PAGINAS PRELIMINARES

Página de Jurado

PRESIDENTE

SECRETARIO

VOCAL

Dedicatoria

A toda mi familia por siempre brindarme el apoyo incondicional, y Dios por brindarme la fuerza necesaria para seguir adelante a pesar de las adversidades.

Agradecimiento

Quiero agradecer a mi madre que me apoyo incondicionalmente en todo momento, a mi novia Roxana que tuvo paciencia en el proceso de desarrollo de mi tesis.

También agradecer a Dios que nos da la fuerza suficiente para hacer realidad nuestros planes, que nos da fuerza paso a paso para seguir.

Declaración de Autenticidad

Yo, Dann Jossé Zavalaga Vigo, estudiante del programa de ingeniería de Sistemas de la escuela de Pregrado de la Universidad Cesar Vallejo, identificado con DNI 45073208, con la tesis titulada “Sistema web para el proceso de ventas del comercio Hiccahua”, declaro bajo juramento que:

- 1.- La tesis es de mi autoría
- 2.-He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada, ni total, ni parcialmente.
- 3.-Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagia (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las de ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Cesar Vallejo.

Los Olivos, 07 de Julio del 2018.

PRESENTACION

Señores miembros del jurado

Presentando la tesis titulada “Sistema web para el proceso de venta del comercio Hiccahua”.

En cumplimiento de las normas establecidas en el reglamento de grados y títulos de la Universidad Cesar Vallejo para obtener el grado de Ingeniero de Sistemas de la Universidad Privada “Cesar Vallejo” Sede Lima Norte.

Esta investigación busca realizar un sistema web para a gestión de incidencias en la empresa Hiccahua, con el objetivo de mejorar el proceso de venta en el comercio Hiccahua.

La cual consta de dos capítulos:

En el primer capítulo se expone la realidad problemática: incluye, formulación del problema, trabajos previos, teorías relacionadas al tema justificación del estudio, hipótesis y objetivos. En el segundo capítulo, que contiene el marco metodológico sobre la investigación en la que se desarrolla la tesis, variable de Operacionalización, diseño de investigación población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos validez y confiabilidad, métodos de análisis de datos y aspectos Éticos.

Esperamos señores miembros del jurado que la presente investigación se ajuste a los requerimientos establecidos y que este trabajo de origen a posteriores estudios.

Firma del alumno

INDICE GENERAL

	Páginas
CARATULA	i
PÁGINAS PRELIMINARES	ii
PAGINA JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
DECLARACION DE AUTENTICIDAD	vi
PRESENTACION	vii
INDICE GENERAL	viii
INDICE DE TABLAS	ix
INDICE DE FIGURAS	x
RESUMEN	xi
ABSTRAC	xii
I. INTRODUCCION	13
1.1. Realidad Problemática	14
1.2. Trabajos Previos	17
1.3. Teorías Relacionados al tema	25
1.4. Formulación del Problema	45
1.5. Justificación del Estudio	46
1.6. Hipótesis	47
1.7. Objetivos	48
II. METODO	49
2.1. Método de Estudio	50
2.2. Variable, Operacionalización	53
2.3. Población y Muestra	57
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	59
2.5. Método de análisis de datos	64
2.6. Aspectos Éticos	70
III. RESULTADO	71
3.1. Análisis Descriptivo	72
3.2. Análisis Inferencial	74
3.3. Prueba de Hipótesis	79
IV. DISCUSION	84
V. CONCLUSIONES	85
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	86
ANEXOS	90

INDICE DE FIGURAS

	Páginas
Figura 1	Indicador Porcentaje crecimiento venta 16
Figura 2	Indicador Productividad de ventas 17
Figura 3	Programación de aplicación web 29
Figura 4	Desarrollo profesional de aplicaciones web 33
Figura 5	Fases de la metodología XP 35
Figura 6	Esquema metodología Scrum 37
Figura 7	Fases de la metodología RUP 39
Figura 8	Proceso iterativo incremental 43
Figura 9	Diseño medición Pre-test Post test 50
Figura 10	Coeficiente e interpretación de confiabilidad 62
Figura 11	Formula T-Student 67
Figura 12	Formula Media muestral 68
Figura 13	Formula de varianza muestral 68
Figura 14	Análisis de Resultados 69
Figura 15	Grafica de la distribución T-Student 70
Figura 16	Porcentaje de Crecimiento de Ventas 73
Figura 17	Productividad de Ventas antes y después de haber implementado 74
Figura 18	Porcentaje de Crecimiento PreTest 76
Figura 19	Porcentaje de Crecimiento Pos Test 76
Figura 20	Productividad PreTest 78
Figura 21	Productividad Postest 78
Figura 22	Prueba T Student Porcentaje de Crecimiento de Ventas 80
Figura 23	Productividad PreTest cuadro 2 82
Figura 24	Productividad Postest cuadro 2 82
Figura 25	Prueba de T-Student para la Productividad en Ventas 83

INDICE DE TABLAS

		Páginas
Tabla 1	Comparación metodológica	40
Tabla 2	Validación de la metodología	41
Tabla 3	Operacionalización y variables	55
Tabla 4	Indicador de la variable dependiente	56
Tabla 5	Indicadores de variable dependiente	60
Tabla 6	Porcentaje de crecimiento de ventas	61
Tabla 7	Productividad de ventas	61
Tabla 8	Confiabilidad para la productividad de venta	63
Tabla 9	Confiabilidad para el porcentaje de crecimiento en venta	63
Tabla10	Medidas descriptivas del Porcentaje de Crecimiento en Ventas	72
Tabla 11	Medidas descriptivas de la productividad de ventas	73
Tabla 12	Pruebas de Normalidad del Porcentaje de Crecimiento en ventas	75
Tabla 13	Pruebas de Normalidad de Productividad en ventas	77
Tabla 14	Prueba T Student Porcentaje de Crecimiento de Ventas	80
Tabla 15	Prueba de T-Student para la Productividad en Ventas	83

RESUMEN

La presente tesis detalla el desarrollo de un Sistema web para el proceso de venta del comercio Hiccahua E.I.R.L, debido a que la situación empresarial previa al sistema web presentaba deficiencias en cuanto al porcentaje de crecimiento en ventas y la productividad de ventas. El objetivo de esta investigación fue determinar la influencia de un sistema en web en el proceso de ventas del comercio Hiccahua E.I.R.L en el año 2018.

Por ello, se describe previamente aspectos teóricos de lo que es el proceso de ventas, así como las metodologías que se utilizaron para el desarrollo del Sistema web. Para el desarrollo del sistema web , se empleó la metodología RUP, por ser la que más se acomodaba a las necesidades y etapas del proyecto, además por respetar los tiempos de entrega, de esta manera no se generó resistencia al cambio en los usuarios.

El tipo de investigación es aplicada, el diseño de la investigación es Pre experimental y el enfoque es cuantitativo. La población se determinó a 1500 documentos de pagos, agrupados en 20 fichas de registro. El tamaño de la muestra quedó conformada por 306 documentos, estratificados por días. Por lo tanto, la muestra quedó conformada en 20 fichas de registro. El muestreo es el aleatorio probabilístico simple. La técnica de recolección de datos fue el fichaje y el instrumento fue la ficha de registro, los cuales fueron validados por expertos. La implementación del Sistema web permitió incrementar el porcentaje del crecimiento de venta de una media de 6.33% al 63,81%, del mismo modo, se incrementó la productividad de ventas del 3,25% al 4,79%. Los resultados mencionados anteriormente, permitieron llegar a la conclusión que el Sistema web mejora el proceso de ventas en la empresa Hiccahua E.I.R.L.

Palabras clave: SISTEMA WEB, PROCESO DE VENTA, RUP.

ABTRAC

His thesis details the development of a web system for the process of selling the Hiccahua E.I.R.L trade, due to the fact that the business situation prior to the web system had deficiencies in terms of the percentage of sales growth and sales productivity. The objective of this research was to determine the influence of a web system on the sales process of the Hiccahua E.I.R.L trade in 2018.

For this reason, theoretical aspects of what the sales process is, as well as the methodologies used for the development of the web system, are previously described. For the development of the web system, the RUP methodology was used, as it was the one that best suited the needs and stages of the project, in addition to respecting the delivery times, in this way no resistance was generated to the change in the users.

The type of research is applied, the design of the research is Pre-experimental and the approach is quantitative. The population was determined to 1500 payment documents, grouped into 20 record cards. The sample size was made up of 306 documents, stratified by days. Therefore, the sample was made up of 20 record cards. The sampling is the simple probabilistic random. The technique of data collection was the signing and the instrument was the registration form, which were validated by experts.

The implementation of the web system allowed to increase the percentage of sales growth from an average of 6,33% to 63,81%, in the same way, sales productivity increased from 3.25% to 4,79%. The results mentioned above, allowed to reach the conclusion that the Web System improves the sales process in the company Hiccahua E.I.R.L.

Keywords: WEB SYSTEM, SALES PROCESS, RUP.

Acta de Aprobación de Originalidad de Tesis

Yo, Orleans Moisés Gálvez Tapia, asesor del curso de Desarrollo de Proyecto de Investigación, revisor de la tesis del estudiante Dann Josse Zavalaga Vigo, titulada Sistema Web para el proceso de venta del comercio Hicahua; constando que la misma tiene un índice de similitud del 17% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizo dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 13 de Octubre del 2018



Orleans Moisés Gálvez Tapia

DOCENTE ASESOR DE TESIS



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

"Sistema Web para el proceso de venta del comercio Hicahua"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERÍA DE SISTEMAS

ZAVALAGA VIGO DANN JOSSE

ASESOR:

DR. ARDIEL CASTAÑEDA HILARIO

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

"Sistema Web para el proceso de venta del comercio Hiccashua"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

ZAVALLAGA YUGO DANN JOSSE

ASESOR:

DR. ARDIEL CASTAÑEDA HILARIO

Match Overview

17%


March 11 of 120
Currently viewing standard sources

[View English Sources \(Beta\)](#)

Matches

1	repositorio.ucv.edu.pe <small>Internet Source</small>	15%	>
2	docslide.us <small>Internet Source</small>	1%	>
3	M. Del Rocio Boone "A..." <small>Publication</small>	<1%	>
4	elbertec.googlecode.c... <small>Internet Source</small>	<1%	>
5	docplayer.es <small>Internet Source</small>	<1%	>

Page 40 of 81 Word Count : 15149 Text-only Report High Resolution On Q

	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo, Dann Josse Zavalaga Vigo, identificado con DNI N° 45973208, egresado de la Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Cesar Vallejo, autorizo (), No autorizo (X), la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Sistema Web para el proceso de venta del comercio Hiccashua"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, ley sobre derecho de autor, Art. 23 y Art. 33.

Fundamentación en caso de no autorización:

Solicito no publicar mi tesis dado que en el mismo hago referencias a ventas y productos del establecimiento , en entrevista con el gerente general Hipolito Ccanchi Huaman me solicita los datos recolectados de las ventas así como el stock general de productos quede en reserva , dado que hay empresas del mismo rubro dentro de su sector y prefiere no divulgar la información a la competencia.....
.....
.....
.....
.....


Firma

DNI : 45973208

Fecha : 16/10/2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

Facultad de Ingeniería de Sistemas

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Damir Joni Zavalaga Vigo.

INFORME TITULADO:

Sistema web para el proceso de venta
del Comercio Hiccapwa.

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Bachiller en Ingeniería de Sistemas.

SUSTENTADO EN FECHA: Sábado 07 de Julio.

NOTA O MENCIÓN: 13

Devis

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN